



notiziario
newsletter
bulletin
mitteilungen
noticiario

C.I.S.Co.
Council of Intermodal Shipping Consultants
Via Garibaldi, 4
16124 Genova GE (Italia)
Tel. 010 2518852
Fax 010 2518852
e-mail info@ciscoconsultant.it
www.ciscoconsultant.it

ANNO XXXIV
Numero del 31 marzo 2016

PORTI

A PANAMA SERVONO PIÙ PORTI Pag. 3

TRASPORTO MARITTIMO

SECONDO I CARICATORI LE ALLEANZE DELLE LINEE DI NAVIGAZIONE CONTAINERIZZATE
OFFRONO SERVIZI DI TRASPORTO MERCI INCONGRUENTI " 6

TRASPORTO FERROVIARIO

IL TRASPORTO DI ACCIAIO DELLA DB " 9

TRASPORTO STRADALE

LITE SUI PEDAGGI AUTOSTRADALI BELGI " 11

TRASPORTO INTERMODALE

CONTARGO RIDUCE L'IMPRONTA DI CARBONIO " 13

INDUSTRIA

A ROTTERDAM SI PREVEDE UN DISASTRO CAUSATO DAL NUOVO REGIME DI VERIFICA
DEL PESO DEI CONTENITORI " 15

LOGISTICA

LE FUSIONI NELLA LOGISTICA DESTINATE A CONTINUARE QUEST'ANNO " 17

LEGISLAZIONE

LA BUROCRAZIA COMPLICA I PREPARATIVI PER CONFORMARSI ALLE NUOVE REGOLE
SULLA VERIFICA DEI PESI DEI CONTENITORI " 20

GLI STATI UNITI VANNO PER CONTO LORO RIGUARDO ALLA PESATURA DEI CONTENITORI " 22

STUDI E RICERCHE

SECONDO LA SEAINTEL UN NUMERO MAGGIORE DI VETTORI EVITA DI PASSARE DA SUEZ Pag. 25

REEFER

SI SCALDA IL MERCATO DELLA FILIERA DEL FREDDO " 27

IN CALENDARIO " 31

31 marzo 2016

Il contenuto del Notiziario C.I.S.Co. viene anche pubblicato sul quotidiano "inforMARE" raggiungibile su Internet all'indirizzo <http://www.informare.it>

PORTI

A PANAMA SERVONO PIÙ PORTI

Non solo il porto di Corozal dovrebbe essere portato avanti immediatamente, ma per sfruttare l'espansione del Canale di Panama occorre un numero maggiore di porti ed infrastrutture.

Questa è l'opinione degli imprenditori del settore logistico, che sono unanimi: l'apertura delle nuove ed ampliate chiuse del Canale di Panama dovrebbe rappresentare il punto di avvio del consolidamento di Panama quale importante hub logistico per l'emisfero.

Essi sottolineano come già esista una carenza di spazi di banchina – specialmente sul Pacifico – al fine di far fronte alla domanda delle linee di navigazione per le operazioni di trasbordo.

L'espansione del Canale incrementerà l'attrattività del paese quale hub logistico, ma l'incremento atteso del flusso dei carichi richiede più banchine ed altre infrastrutture correlate al fine di trarre vantaggio da tale domanda.

Se Panama non dovesse incrementare la propria offerta di servizi portuali, ci sono altri porti nella regione che ne trarranno vantaggio.

Il progetto inerente a Corozal ha attirato l'attenzione di 11 operatori portuali fra i maggiori del mondo, i quali hanno espresso formalmente il proprio interesse.

Si tratta delle seguenti imprese: TIL - Terminal Investment Limited, S.A. (Lussemburgo), Eurogate GmbH & Co. (Germania), Carrix, Inc. (USA), Hyundai Engineering & Construction Co. (Corea), APM Terminals (Danimarca), Ports America (USA), CMA-CGM (Francia), Evergreen (Taiwan), China Shipping Ports Development Co. Ltd e China Harbour Engineering Company Ltd (Repubblica di Cina), Mitsui OSK Lines (Giappone) e Patrick Terminals (Australia).

Nel contempo, le procedure atte a far sì che per legge l'operatore del porto abbia gli stessi vantaggi fiscali degli altri operatori portuali del paese sono state ancora rinviate.

Il direttore esecutivo della CMP (Panama Chamber of Shipping), Luciano Fernandes, riconosce l'esigenza di un altro porto sul Pacifico.

“È fondamentale per il completamento del centro logistico del paese” ha dichiarato.

“Il lato del Pacifico è quello dove c’è una maggiore necessità di infrastrutture portuali, strade, parchi logistici ed altri sviluppi.

Quando si dispone di un lungomare, come nel caso di Corozal, ha senso utilizzarlo per trasbordare le merci attraverso un terminal portuale” afferma Fernandes, sottolineando come esso renderà il settore più competitivo.

Il dirigente della CMP si riferisce alla linee di navigazione che attualmente non possono effettuare operazioni sul Pacifico a causa della carenza di capacità nei porti.



“Queste linee di navigazione strutturano le proprie rotte a seconda della disponibilità dei terminal portuali.

Quando non esiste alcuna finestra di ormeggio in banchina per lo specifico tempo occorrente per l’operazione di una nave

con un certo quantitativo da movimentare, questi vettori non possono operare”.

In un rapporto, la ACP (Panama Canal Authority) avverte che se la capacità portuale sul Pacifico non dovesse essere incrementata, “i volumi in più di carichi di trasbordo che derivassero dall’espansione del Canale dovranno essere serviti in altri porti e hub regionali, come quelli di Buenaventura in Colombia, Lazaro Cardenas in Messico, Callao in Perù sulla costa del Pacifico e Cartagena in Colombia, Caucedo nella Repubblica Dominicana, Kingston in Giamaica o Freeport nelle Bahamas sull’Atlantico”.

Thomas Kenna, presidente ed amministratore delegato della PCRC (Panama Canal Railway Company) non spreca tempo in digressioni ma parla chiaramente e direttamente della necessità di sviluppo del porto di Corozal.

“Dovremmo parlare non solo di Corozal, ma anche di altri porti.

Poiché l’espansione del Canale è così avanzata, Panama ha perso tempo a pensare se dovessero esserci più porti” afferma.

Kenna alla luce dei numeri spiega che negli ultimi cinque anni, sebbene il volume dei carichi movimentati non sia cresciuto in larga misura, la PCRC ha

investito approssimativamente 50 milioni di dollari USA e continua a seguire il proprio piano finalizzato a migliorare le operazioni.

“Noi scommettiamo sul fatto che l’Autorità Portuale, unitamente al governo, non solo porterà avanti il porto di Corozal, ma farà altri passi dopo Corozal che sono già stati individuati.

Se non traessimo vantaggio dalla nostra posizione geografica, i nostri vicini lo faranno al posto nostro” avverte il dirigente che dal 2009 gestisce la società ferroviaria.

(da: hellenicshippingnews.com, 24 marzo 2016)

TRASPORTO MARITTIMO

SECONDO I CARICATORI LE ALLEANZE DELLE LINEE DI NAVIGAZIONE CONTAINERIZZATE OFFRONO SERVIZI DI TRASPORTO MERCI INCONGRUENTI

Potrebbe darsi che le cose possano non essere andate del tutto come previsto per quanto riguarda lo stuolo di alleanze di linee di navigazione containerizzate che si erano dimostrate così popolari l'anno scorso quando le quattro "super alleanze" erano apparse dopo un bel po' di negoziati.

L'improvvisa brama di collaborazione con i concorrenti è sorta dal desiderio di massimizzare l'uso della nuova stirpe di grandissime navi portacontainer e di razionalizzare le singole politiche ed i singoli investimenti di ciascuna compagnia di navigazione.

Ora sembra che i servizi possano variare in modo allarmante da un vettore all'altro, dal momento che le merci trasportate prese in carico da una compagnia di navigazione possono poi arrivare molto più in fretta mediante un'altra linea di navigazione, malgrado i dettagli relativi alle partenze siano identici.

Poco tempo fa *Handy Shipping Guide* aveva sottolineato che il GSF (Global Shippers' Forum) aveva elevato una protesta contro le alleanze affermando che i caricatori avevano dovuto subire disservizi ingiustificati.

Erano stati intervistati vari importatori ed era stato messo in rilievo un tipico caso al riguardo.

Il 26 gennaio scorso la *Cosco Italy* era partita da Shanghai in direzione di Felixstowe con data di arrivo attesa il 21 febbraio.

Il cattivo tempo nella settimana precedente aveva causato una seria congestione presso il porto britannico e la UASC aveva dirottato quattro delle sue navi nel London Gateway che soffre molto meno i capricci del tempo.

La Cosco tuttavia aveva preferito un altro percorso ed aveva omesso tutti gli scali nel Regno Unito, facendo rotta su Rotterdam per arrivarvi il 25 febbraio.

A bordo della nave della Cosco c'erano container di vari partner dell'alleanza CKYHE (K Line, Yang Ming, Hanjin ed Evergreen) e tutti i carichi diretti nel Regno Unito erano stati scaricati a Rotterdam, dicendo ai clienti che le merci

sarebbero state trasferite su una nave della Yang Ming, la *YM Witness*, il cui arrivo era previsto per il 4 marzo.

Uno dei clienti i cui contenitori provenivano dalla *Cosco Italy* era lo spedizioniere di merci W. E. Deane, per coincidenza vicino di casa della Coscon UK, avendo entrambi la sede a Barking, nell'Essex.

Jeff Lovejoy della Deane racconta la storia: "Avevamo contenitori sia con la Cosco che con la Yang Ming sulla *Cosco Italy* e ci era stato detto da entrambe che la congestione a Felixstowe avrebbe significato che tutti i carichi sarebbero stati trasferiti sulla *YM Witness*, caricandoli il 4 marzo e con arrivo previsto a Felixstowe il giorno seguente, cosa in effetti verificatasi.

<p style="text-align: center;">2M</p> 	<p style="text-align: center;">Ocean 3</p> 
<p style="text-align: center;">G6</p> 	<p style="text-align: center;">CKYHE</p> 

Quando la nave è arrivata, solo i box della Yang Ming era stati caricati, non il servizio migliore ma in qualche modo accettabile date le circostanze.

In seguito, siamo stati informati dalla Cosco che i loro container sarebbero arrivati sulla *YM Witness* che era partita dall'Euromax Terminal di Rotterdam il 12 marzo, mentre in effetti nulla era stato caricaio.

Abbiamo dovuto attendere l'arrivo della *Munchen Bridge* che finalmente ha attraccato Felixstowe il 18 marzo con la nostra merce, il che significa che c'è voluto esattamente lo stesso quantitativo di tempo (26 giorni) per raggiungere il Regno Unito da Rotterdam che sarebbe occorso per il viaggio da Shanghai ai Paesi Bassi.

La Cosco non è la sola che tratta i clienti in questo modo.

È difficile comprendere perché, date le promesse di miglioramento dei servizi e dei tempi di viaggio, le linee di navigazione non possano impiegare i servizi dei numerosi feeder disponibili per quello che può essere definito solo come un costo minimo in confronto alla tariffa di nolo complessiva".

Handy Shipping Guide ha parlato con la Yang Ming che ha assicurato di non avere preferito i propri container rispetto a quelli dei suoi partner e che il 98% dei contenitori scaricati dalla prima nave era stati trasferiti sulla *YM Witness*.

Al momento la Coscon UK (agenti marittimi della Cosco) aveva rilasciato una dichiarazione affermando: "A causa delle avverse condizioni del tempo la *Cosco Italy* è stata costretta ad omettere Felixstowe.

Le persistenti cattive condizioni del tempo hanno causato gravi disservizi a tutti i programmi di viaggio europei affliggendo le condizioni di ormeggio e le operazioni portuali.

I container saranno adesso collocati sulla Munchen Bridge, con arrivo previsto a Felixstowe il 17 marzo.

Ci scusiamo per l'inconveniente causato, ma sfortunatamente la situazione era al di fuori del nostro controllo".

Il ragionamento secondo cui i vettori marittimi sono riluttanti ad utilizzare i servizi feeder può essere parzialmente spiegato dai fornitori di servizi di raccordo medesimi.

Anche se il costo del trasporto fra i porti europei è relativamente basso, gli stessi problemi di congestione che si trovano ad affrontare le linee di navigazione affliggono i feeder.

A Felixstowe, la sua posizione esposta sulla costa orientale frequentemente significa che il tempo inclemente può rapidamente generare un arretrato di navi con la conseguenza di una carenza di ormeggi sia per le navi più piccole che per quelle più grandi.

Le compagnie di navigazione feeder devono contare su viaggi di andata e ritorno veloci al fine di rendere fattibili i servizi e pertanto, anche se possono essere caricati alla svelta, non possono aspettare fuori dai porti per giorni e giorni prima di vedere scaricate le proprie navi.

I caricatori sono alla ricerca di coerenza e soprattutto di imparzialità da parte delle linee di navigazione, qualcosa che in questo momento chiaramente essi non stanno ottenendo.

Già la lenta navigazione è divenuta la norma in nome della sostenibilità e della protezione ambientale, portando con sé tempi di viaggio ancora più lunghi.

Come ha sottolineato Chris Welsh, segretario generale del Global Shippers' Forum in un suo recente discorso, i caricatori hanno in genere sostenuto l'ascesa delle alleanze fra linee di navigazione e dovrebbero continuare a supportarle dal momento che si può vedere che esse presentano vantaggi tangibili. Se tuttavia esse dovessero comportare limitazioni e costi aggiuntivi allora le regole al riguardo potrebbero dover essere irrigidite al fine di assicurare il livello futuro dei servizi.

(da: handyshippingguide.com, 21 marzo 2016)

TRASPORTO FERROVIARIO

IL TRASPORTO DI ACCIAIO DELLA DB

La DB Cargo ha rinnovato uno dei propri contratti più importanti di trasporto merci ferroviario con treni blocco in Europa.

Il nuovo contratto della DB Cargo con il maggiore produttore mondiale di acciaio ArcelorMittal riguarda un periodo di diversi anni ed i volumi complessivi di trasporto sono pari a 42 milioni di tonnellate.

I punti salienti del contratto comprendono:

- 55 treni dedicati alla settimana di minerali di ferro, coke e calcare alla volta degli altoforni tedeschi della ArcelorMittal;
- 20 treni blocco alla settimana viaggeranno da Eisenhüttenstadt a Brema trasportando laminati a caldo preliminari ed il prodotto finale laminato a freddo alla volta dei clienti industriali della ArcelorMittal, per lo più appartenenti al settore automobilistico.

Inoltre, circa 1.500 carri ferroviari sono operativi per la ArcelorMittal nella rete "a carro singolo" della DB Cargo in Germania ed in tutta l'Europa.

"Siamo felici che la gamma dei nostri servizi per il nostro maggiore cliente ArcelorMittal si sia incrementata continuamente nel corso degli ultimi anni" afferma Andreas Busemann, membro del consiglio responsabile del marketing e delle vendite della DB Cargo.

"Il principale obiettivo di un partenariato a lungo termine è quello di migliorare la qualità insieme, incrementare l'efficienza e procacciarsi altri nuovi volumi di trasporto per il trasporto ferroviario eco-compatibile".

Yves Koeberlé, vice presidente approvvigionamenti europei della ArcelorMittal, commenta al riguardo: "I treni sono una modalità di trasporto fondamentale per l'industria dell'acciaio; si possono trasportare grandi volumi e si può ridurre l'impatto ambientale.

Questo contratto a lungo termine con la DB Cargo rafforza ulteriormente la nostra collaborazione.

Nell'ambito di una struttura congiunta essa offre una migliorata qualità del servizio e costi inferiori".

L'anno fiscale 2015 della Deutsche Bahn ha visto i suoi ricavi raggiungere i 40 miliardi di euro per la prima volta nella storia della società.

Essi sono aumentati di 748 milioni di euro (1,9%) sino a 40,5 miliardi di euro.

Il margine operativo lordo si è ridotto di 350 milioni di euro (16,6%) sino a 1,76 miliardi di euro; ciò è stato dovuto in parte ai dannosi scioperi verificatisi nel corso dell'anno, alle speciali svalutazioni nell'ambito del trasporto merci ferroviario e ad poste non ricorrenti in conseguenza del processo di ristrutturazione.

Nel settore del trasporto merci ferroviario, i volumi della DB sono diminuiti del 4,3% da un anno all'altro.



Le attività della DB Schenker hanno assistito ad una tendenza positiva, dato l'aumento del 2,9% delle consegne di trasporto terrestre europeo e quello dell'1,4% dei volumi di trasporto merci aereo.

La logistica contrattuale ha nuovamente visto un forte incremento dei ricavi nell'ordine del 17% circa.

Solo il trasporto merci marittimo ha visto volumi più bassi, con un calo del 2,1%.

I traffici ferroviari complessivi tedeschi sono aumentati di nuovo nel 2015, con un incremento dell'1% dei volumi prodotti.

Gli operatori all'esterno del gruppo DB hanno assistito ad un aumento della propria quota di mercato sino al 27,5% (dopo il 25% dell'anno precedente).

Questa è una "testimonianza dell'efficacia della concorrenza nel mercato del trasporto ferroviario" afferma la DB in risposta alle critiche. Tuttavia, non c'è prova che la riduzione del trasporto merci ferroviario della DB Cargo sia dovuta alla concorrenza nel settore medesimo.

(da: worldcargonews.com, 17 marzo 2016)

TRASPORTO STRADALE

LITE SUI PEDAGGI AUTOSTRADALI BELGI

Gli autotrasportatori olandesi stanno minacciando di intentare una causa in relazione all'imminente introduzione di pedaggi autostradali per i camion in Belgio.

La ViaPass, l'ente incaricato dello sviluppo del nuovo programma inerente ai pedaggi autostradali per i camion in Belgio, ha respinto la richiesta dell'associazione di categoria olandese degli autotrasportatori TLN di rinviare l'introduzione del programma.

La ViaPass afferma che andrà avanti con il varo dell'iniziativa il 1° aprile prossimo, come da programma.

La TLN ha descritto l'atteggiamento della ViaPass come "deludente, considerando la carenza di organizzazione" nel programma.



La TLN cita il fatto che i tedeschi si erano dimostrati flessibili quando il loro programma di pedaggi autostradali (il MAUT) aveva sofferto problemi di avvio al momento della sua introduzione nel 2005.

L'associazione olandese sta valutando se intraprendere un'azione legale.

Ai sensi del programma, a partire da aprile un camion che non sia equipaggiato con una unità elettronica a bordo è passibile di una multa di 1.000 euro a viaggio anche quando viene condotto su strade in cui non si applicano pedaggi.

Il pedaggio sarà imposto su tutte le autostrade belghe e su un certo numero di strade provinciali e comunali.

La ViaPass ammette che un sistema così complesso come questo non possa funzionare perfettamente sin dalla sua introduzione.

Le unità di bordo vengono distribuite dalla Satellic, società privata belga con la quale è stato stipulato il contratto relativo all'operatività del sistema di pedaggio.

Agli autotrasportatori sarà rilasciata un'unità di bordo dietro pagamento di un deposito di 135 euro per camion, che sarà rimborsato in caso di restituzione dell'unità.

Alla metà di marzo la Satellic ha dichiarato che tutte le unità richieste prima del 20 marzo saranno fornite in tempo.

In risposta, la TLN ha commentato: "Pertanto, coloro che hanno richiesto l'unità dopo quella data non hanno tale certezza".

Alla data del 18/19 marzo, non era stata autorizzata nemmeno una unità di bordo fornita da operatori privati che non fossero la Satellic, afferma la TLN, che ha aperto un registro internet dove i suoi membri possono riportare ogni questione inerente al pedaggio.

La TLN stima che il programma costerà ai trasportatori olandesi una somma complessiva di 60 milioni di euro all'anno.

La sua controparte belga TLV/Febetra ha calcolato che un camion Euro 6 dovrebbe pagare circa 32 euro per un viaggio di 250 km assoggettato a pedaggio.

In media, il sistema causerebbe un costo più alto del 5-10%, aggiunge la TLV/Febetra.

L'associazione ha poi detto che molti dei suoi membri saranno colpiti ancora più duramente dal momento che occorre che il pedaggio venga pagato entro 14 giorni, mentre solo il 10% dei clienti del settore dell'autotrasporto paga i propri conti entro 30 giorni.

La Consultants Graydon, che ha contribuito a realizzare la memoria ufficiale della TLV/Febetra, ha dichiarato che sino al 15% delle ditte di autotrasporto del Belgio si trovano a rischiare il fallimento a causa dei termini del programma di pedaggio.

(da: worldcargonews.com, 21 marzo 2016)

TRASPORTO INTERMODALE

CONTARGO RIDUCE L'IMPRONTA DI CARBONIO

L'operatore multimodale europeo Contargo ha introdotto un calcolatore gratuito "dell'impronta di carbonio", denominato IMTIS, al fine di aiutare i caricatori, gli spedizionieri e le linee di navigazione a ridurre la propria impronta di carbonio.

L'IMTIS calcola le emissioni di CO₂ derivanti dal trasporto di contenitori che utilizzano varie modalità di trasporto.

Il sistema tiene conto non solo delle emissioni di CO₂ del trasporto stesso, ma anche dell'esborso energetico nel processo della produzione e distribuzione di carburante, nonché del consumo energetico di movimentazione presso il terminal e dell'amministrazione.

Quanto possano essere grandi le differenze fra le singole modalità di trasporto si può dimostrare per mezzo di un esempio.

In questo caso, poniamo che vi sia l'effettuazione di un viaggio tutto camionistico dal deposito contenitori di Wörth/Karlsruhe a Rotterdam, per una distanza complessiva di 574 km.

A Wörth/Karlsruhe, il container vuoto viene caricato sul semirimorchio mediante un'impilatrice (4 kg di CO₂) e trasportato per 30 km sino al punto di riempimento di Graben Neudorf (22 kg di CO₂).

Da Graben Neudorf, il percorso del contenitore carico di 544 km presenta 479 kg di emissioni di CO₂, di modo che le emissioni complessive di anidride carbonica generati dal viaggio, prima dello scarico del container in porto, è di 505 kg.



Ora, per lo stesso percorso, si trasporti su camion il container vuoto a Graben Neudorf ed al ritorno sempre su camion il container pieno da lì al terminal trimodale di Wóρθ/Karlsruhe.

Il viaggio di andata e ritorno genera un totale di 52 kg.

Al capolinea ferroviario, la movimentazione del contenitore carico da parte di un'impilatrice aggiunge altri 8 kg.

Il successivo trasporto ferroviario a Rotterdam (667 km) genera 223 kg di emissioni di CO₂.

A Rotterdam, l'impronta totale di carbonio è di 293 kg, con un risparmio di 212 kg.

Infine, invece della ferrovia da Wóρθ/Karlsruhe, si spedisca il carico su chiatta.

La tratta fluviale di oltre 653 km produce 111 kg, di modo che il totale per l'intero viaggio è di 171 kg, con un risparmio complessivo di 334 kg.

I calcoli dell'IMTIS possono essere effettuati per qualsiasi numero di scali marittimi e punti interni.

Come sottolinea la Contargo, la COP21 di Parigi ha deciso di mantenere il riscaldamento globale entro l'anno 2100 al di sotto dei 2°C.

Allo scopo di conseguire tale obiettivo, le emissioni di CO₂ in Europa devono essere ridotte del 40% entro il 2013.

Se si vuole riuscire ad ottenere tale risultato, le emissioni del settore dei trasporti dovranno essere notevolmente ridotte.

(da: worldcargonews.com, 22 marzo 2016)

INDUSTRIA

A ROTTERDAM SI PREVEDE UN DISASTRO CAUSATO DAL NUOVO REGIME DI VERIFICA DEL PESO DEI CONTENITORI

Lo spedizioniere olandese VCK Logistics è l'ultima società ad avere avvisato che la nuova regolamentazione della verifica del peso dei container potrebbe comportare il caos nella filiera distributiva.

La ditta ha completato un programma pilota di pesatura che ha mostrato grandi divergenze fra i pesi dichiarati e quelli reali.

Nel corso del test sono stati pesati 240 container in esportazione, in parte per perfezionare tale procedura prima che le nuove regole entrino in vigore il prossimo 1° luglio, e per controllare le divergenze fra pesi dichiarati e pesi reali.

“È stato terribile” ha detto Rob van Steensel, direttore generale della VCK “la divergenza media è stata del 14%”.

L'IMO ha stabilito un limite di divergenza del 5% ed i contenitori che superano tale limite non saranno caricati sulle navi.

Inoltre, afferma van Steensel, ai caricatori sarà comminata una multa di 350 euro “e perderanno quella partenza, il che significa che probabilmente essi dovranno aspettare una settimana fino alla partenza successiva e dovranno pagare sette giorni di controstallia”.

La divergenza minima – rilevata in capo ad un produttore che si era servito del secondo metodo consistente nell'aggiungere il peso del carico alla tara del contenitore – è stata di appena il 2%, ma la maggior parte delle sue spedizioni erano identiche.

Afferma van Steensel: “Per i grandi produttori, come la Heineken, è relativamente facile: fanno quanto pesa ogni bottiglia e quante bottiglie entrano in un container; avviene lo stesso per tutte le sue spedizioni, di modo che il metodo calcolato funziona”.

La VCK sta installando due pesi nelle proprie infrastrutture a Rotterdam, iniziativa che a detta di van Steensel deriva dalla richiesta di un importante cliente.

“Il mio maggiore cliente ha detto di essere disposto a siglare un contratto quinquennale se avessi effettuato l’investimento ed avessi installato le pese.

Poiché siamo al servizio della clientela, siamo andati avanti con l’installazione.

Ma non offriremo questo servizio agli spedizionieri od ai caricatori che non sono nostri clienti”.

Il sistema avrà bisogno di essere calibrato e poi registrato dalle autorità come attrezzature per la pesatura certificate.

Una volta in uso esse invieranno il peso del container al sistema della VCK, dal quale poi esso verrà trasmesso alla linea di navigazione via EDI.

Tuttavia, van Steensel ha avvertito che il tempo sta per esaurirsi per gli altri spedizionieri.



“Nessuno sta facendo qualcosa al riguardo: è una pazzia il fatto che la gente non stia cercando di prepararsi.

Per costruire una pesa in Olanda ho dovuto presentare una richiesta per ottenere il permesso da parte del governo locale.

Essa è stata presentata a novembre ed io ho ricevuto il permesso all’inizio di marzo; ci vogliono otto settimane per costruire le pese e le nostre saranno pronte a giugno ” afferma van Steensel.

Il potenziale di una seria congestione a Rotterdam è enorme: il porto lavora 10.000 contenitori in esportazione alla settimana, ma dispone di appena cinque pese.

Facendo un calcolo molto approssimativo, se ogni container dovesse essere pesato, e se ogni pesa dovesse essere operativa 24 ore su 24, ognuna di loro dovrebbe pesare almeno 11 container all’ora.

(da: theloadstar.co.uk, 15 marzo 2016)

LOGISTICA

LE FUSIONI NELLA LOGISTICA DESTINATE A CONTINUARE QUEST'ANNO

Secondo uno dei più importanti consulenti in materia di logistica, quest'anno ed in quelli a venire ci si può aspettare un ulteriore consolidamento dei principali operatori di logistica dal momento che i fornitori di tali servizi sono alla ricerca di una crescita nei mercati emergenti ed in settori diversi, sebbene sia probabile che le dimensioni degli accordi siano minori di quelle fatte registrare nell'annata da record del 2015.

Parlando a margine del simposio sulla filiera distributiva *LogiSYM 2016*, svoltosi a Singapore all'inizio di marzo, Darryl Judd, responsabile operativo del Logistics Executive Group, ditta specializzata in consulenza, selezione per assunzioni e formazione nella filiera distributiva, ha dichiarato a *Lloyd's Loading List* che il rapido ritmo delle attività di fusioni ed acquisizioni nell'ambito dei 3PL, i fornitori di logistica integrata, non mostra alcun segnale di rallentamento e che dovrebbe continuare per tutto il 2016 ed oltre.

“L'attività sarà dominata da accordi di medio-piccole dimensioni rispetto a quelli da 100 milioni di dollari USA ed oltre dell'anno scorso, a meno che naturalmente non si possa finalmente assistere alla disgregazione od alla vendita della Ceva oppure non si creda alle voci di una vendita della DHL Global Forwarding” ha aggiunto.



“Non ho alcun dubbio che assisteremo ad un ulteriore consolidamento e ad un aumento delle attività di fusioni

ed acquisizioni nel settore nel 2016.

Sebbene la natura degli accordi e delle dimensioni possa essere ridotta dopo la grande annata del 2015, la domanda di crescita nei mercati emergenti ed in settori diversi rappresenterà un importante fattore presente nelle teste dei 3PL globali dato che essi trovano difficoltà a conseguire ritorni nei loro mercati tradizionali e più maturi”.

I dati pubblicati dalla PwC hanno rivelato che le attività di fusioni ed acquisizioni nei settori del trasporto e della logistica lo scorso anno sono state quasi doppie rispetto a quelle del 2014 con "mega-accordi", definiti come transazioni del valore di oltre 1 miliardo di dollari USA, per un totale di 172,7 miliardi di dollari USA.

Inoltre, il ritmo delle attività ha accelerato nel corso dell'anno.

Secondo Judd, le forze motrici che stanno dietro alle attività di fusioni ed acquisizioni sono state il consolidamento del settore e l'esigenza per i fornitori di logistica integrata di conseguire sinergie e crescita di mercato in tutte le attività della più ampia filiera distributiva, a livello sia regionale che globale.

"C'è un forte interesse da parte dei 3PL asiatici ad effettuare acquisizioni negli Stati Uniti e nei 3PL con sede in paesi dalla crescita più lenta, espandendosi nei mercati asiatici e nordamericani dalla crescita più alta" afferma.

"Il 2015 è stato dominato dalle dimensioni e dalla scala attività di fusioni ed acquisizioni nella gara contro le altre iniziative strategiche quali il portafoglio di servizi o la diversificazione verticale del settore.

In genere ritengo che cominceremo ad assistere ad un numero maggiore di acquisizioni strategiche nel 2016 dal momento che i 3PL guardano ad aree di nicchia al fine di ricavarne maggiori ritorni".

Dato che i 3PL sono alla ricerca della crescita, è più probabile che gli acquirenti guardino alle opportunità di fusione ed acquisizione che li hanno messi in condizione di incrementare i ricavi di 3 o 4 volte nel giro di 3-4 anni, sostiene Judd.

"La maggior parte della crescita dei 3PL asiatici si verificherà nelle attività finalizzate a supportare i traffici interasiatici e la distribuzione nei paesi asiatici" ha aggiunto.

"Il commercio elettronico transfrontaliero è un mercato molto caldo in Cina dato che il benessere in aumento sta favorendo la domanda di prodotti reperiti in altri paesi".

Judd inoltre ravvisa somiglianze fra il settore logistico e l'attività di trasporto marittimo containerizzato, sebbene gli elementi chiave delle attività di fusioni ed acquisizioni siano diverse in ciascuno dei settori.

"Abbiamo visto che i rendimenti dello shipping hanno raggiunto i punti più bassi di sempre" ha detto.

"Questo di per sé ha innescato una rapida corsa al consolidamento di un settore che prevede un ingente impiego di patrimonio e notevoli costi, nonché un'offerta di prodotto assai standardizzata e non una grande varietà.

Poiché il ciclo attuale probabilmente continuerà, il consolidamento del trasporto containerizzato e del mercato dello shipping rappresenta ovviamente per questi soggetti un modo per conseguire una maggiore quota di mercato ed una maggiore forza nei confronti della clientela.

Semplicemente, c'è troppa capacità e ovviamente con queste tariffe attuali non è un'attività sostenibile; essa non può continuare a lungo termine ma si tratta di una funzione del mercato".

(da: lloydsloadinglist.com, 11 marzo 2016)

LEGISLAZIONE

LA BUROCRAZIA COMPLICA I PREPARATIVI PER CONFORMARSI ALLE NUOVE REGOLE SULLA VERIFICA DEI PESI DEI CONTENITORI

Ci sono poco più di 100 giorni prima dell'entrata in vigore dell'emendamento alla convenzione SOLAS dell'IMO, il quale dispone che la massa lorda verificata di un container debba essere sottoscritta prima che esso venga caricato a bordo di una nave, ma le richieste presentate da imprese del Regno Unito per diventare "pesatori" accreditati in apparenza sembra che non siano state ammesse.

Robert Keen, direttore generale della BIFA (British International Freight Association) ha scritto all'amministratore delegato della MCA (Maritime and Coastguard Agency), Sir Alan Massey, esprimendogli le preoccupazioni dell'associazione di categoria.

Ai sensi delle regole del Capitolo VI della SOLAS, sono consentiti due metodi per verificare la massa lorda: il metodo 1, consistente nel pesare il container caricato, o il metodo 2, consistente nel pesare il carico ed altri contenuti aggiungendo poi la tara del contenitore.

Tuttavia, le regole stabiliscono che, in ordine al secondo metodo, l'approvazione debba essere ottenuta presso la pertinente autorità nazionale od altro organismo competente del paese in cui il contenitore viene imballato.

Nella lettera si legge che un certo numero di membri della BIFA hanno riferito che le richieste effettuate prima della fine dell'anno scorso allo scopo di diventare un pesatore approvato per il metodo 2 non sono state ancora accettate dalla MCA.

"E malgrado diverse chiamate telefoniche, il personale della MCA non è stato in grado di indicare quando verrà concessa l'approvazione, ovvero se la MCA abbia la capacità di esaminare fisicamente le richieste" ha scritto Keen.

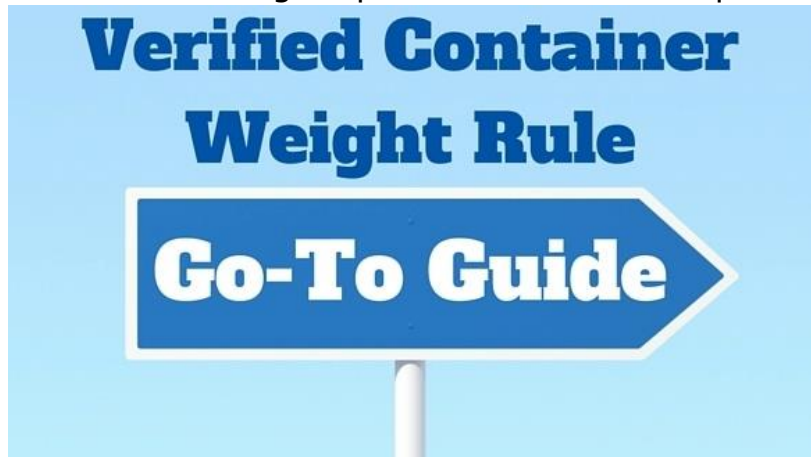
Secondo la lettera, la MCA in diverse occasioni aveva avvertito che entro breve sarebbero state pubblicate una guida ed informazioni aggiornate, ma che "finora questa guida non si è materializzata".

Aggiunge Keen: "I nostri membri stanno diventando sempre più preoccupati sia per la mancanza di informazioni che per lo stato di avanzamento delle pratiche relative alle loro richieste".

Keen ha scritto che la BIFA era stata contattata anche dalla FTA (Freight Transport Association) che condivide queste preoccupazioni.

"La mancanza di qualsiasi annuncio è di particolare preoccupazione dato che siamo così vicini alla scadenza del 1° luglio per l'attuazione di questa regolamentazione" continua Keen.

"I membri della BIFA guardano al regolatore affinché fornisca una guida chiara su tale materie ed assicuri loro la certezza di essere messi in condizione di richiedere l'approvazione ed ottenerla ai sensi del metodo 2".



Nella lettera ci si lamentava che un altro problema significativo consiste nel fatto che la mancanza di chiarezza "alimenta le voci di corridoio secondo cui il Regno Unito non attuerà la regolamentazione dell'IMO".

"È essenziale che la MCA inizi ad occuparsi delle richieste presentate per diventare un "pesatore approvato" al più presto possibile allo scopo di assicurare la fiducia di cui il settore ha bisogno" ha detto Keen.

La confusione sembrerebbe essere ulteriormente complicata dall'incertezza che circonda Keith Bradley, consulente per i carichi pericolosi della MCA, che era il responsabile del progetto per l'agenzia e del quale si vocifera che stia per lasciare l'ente alla fine di aprile.

"Questo comporta delle conseguenze sia sulle questioni specifiche relative alla verifica dei pesi dei contenitori che sul più vasto argomento delle merci pericolose.

Ogni informazione relativa alla sostituzione di Keith sarebbe molto apprezzata" ha scritto Keen.

(da: theloadstar.co.uk, 14 marzo 2016)

GLI STATI UNITI VANNO PER CONTO LORO RIGUARDO ALLA PESATURA DEI CONTENITORI

Anche se la Guardia Costiera continua a dire che gli Stati Uniti si conformeranno all'emendamento della SOLAS sulla pesatura dei contenitori, i caricatori statunitensi interpretano le indicazioni del contrammiraglio della Guardia Costiera Paul Thomas come una conferma del fatto di poter continuare a seguire l'attuale prassi di dichiarare il peso delle proprie merci piuttosto che quello dei contenitori.

In seguito alle ricadute relative ai suoi commenti in occasione della conferenza *Trans Pacific Maritime* svoltasi a Long Beach nel corso di questo mese, il contrammiraglio Thomas ha rilasciato ulteriori indicazioni inerenti all'emendamento alla SOLAS, la quale dispone che a partire dal prossimo 1° luglio i contenitori debbano avere una massa lorda verificata prima di essere caricati su una nave.

La Guardia Costiera degli Stati Uniti ha da allora confermato che la SOLAS è vincolante per i caricatori statunitensi, ma ha dichiarato che le modalità con cui i caricatori lavorano con i vettori per ottenere e riferire una massa lorda verificata costituisce una materia commerciale che dev'essere definita dalle parti.

Alcuni caricatori statunitensi, fra cui la ATC (Agriculture Transport Coalition), hanno reso noto che per loro non è pratico fornire ed essere responsabili per qualsiasi altra cosa che non sia il peso del carico, come fanno oggi.

Sembra che la Guardia Costiera agevoli questo approccio e la ATC il mese scorso ha dichiarato ai propri membri di "avere ricevuto conferma" da parte della Guardia Costiera degli Stati Uniti che i caricatori possono continuare a verificare il peso delle merci in loro possesso, mentre le linee di navigazione restano responsabili del peso del container.

Il 14 marzo una cinquantina di gruppi ed associazioni in rappresentanza di produttori di base, fabbricanti, importatori e caricatori statunitensi hanno scritto al comandante della Guardia Costiera Paul Zukunft affermando che essi supportano la sua "interpretazione" dell'emendamento SOLAS come presentato dal contrammiraglio Thomas sul suo blog.

"Nello specifico, noi supportiamo l'opinione dell'ammiraglio secondo la quale se il caricatore fornisce il peso della massa del carico, al quale il vettore aggiunge il peso del container, allora lo scopo della SOLAS viene conseguito.

Infatti, diversi dirigenti di vettori marittimi hanno avvertito che tale procedura sarebbe pratica".

Alcuni vettori, tuttavia, hanno giustamente sottolineato che questo non risponde ai requisiti della SOLAS, dato che nella lettera poi si legge: "Le ragioni della nostra preoccupazione, nonché il gradimento delle indicazioni dell'ammiraglio Thomas, consistono nel fatto che alcuni vettori marittimi, citando questo emendamento della SOLAS, chiedono che il caricatore certifichi sia il carico che il container del vettore.

Questo è contrario alla realtà della prassi del nostro commercio marittimo statunitense di esportazione ed è fondamentalmente viziato dal punto di vista concettuale (sarebbe come chiedere che un caricatore di soia certifichi alla ferrovia il peso del carro ferroviario stesso).

I gruppi sostengono che essi "comprendono pienamente la nostra responsabilità in ordine alla divulgazione dei pesi del carico affidato ai vettori marittimi.



Infatti, la presentazione preliminare del peso preciso del carico lordo è una prassi affermata e richiesta dall'agenzia statunitense per le dogane e la protezione delle frontiere, da numerose disposizioni sui pesi intermodali (autotrasporto e ferrovia) nonché

attualmente presente nelle istruzioni dei caricatori ai vettori al fine di adempiere le cosiddette limitazioni di carico "nessuna documentazione, nessun carico" per l'ingresso nei terminal marittimi.

Inoltre, l'OSHA (regolamento della sicurezza sul lavoro e della gestione della salute), in vigore dal 1983, fa sì che il peso preciso del carico e del contenitore combinati venga reso noto al vettore prima del carico".

Malgrado la SOLAS, i gruppi dei caricatori non ravvisano la necessità di pesare i singoli container e suggeriscono che si possano trovare altre soluzioni: "Ad esempio, i caricatori desiderano fornire ai propri vettori una conferma annua scritta nel contratto di servizio (o in altra documentazione concordata reciprocamente) che i nostri pesi del carico siano precisi".

Una delle principali preoccupazioni è costituita dalla responsabilità, ed in particolare dal requisito che qualcuno adesso sottoscriva un documento relativo alla massa lorda verificata.

I caricatori affermano che le domande un tal senso dei vettori "vengono respinte.

Molte imprese statunitensi non consentiranno ai propri dipendenti di certificare il peso e di assumersi la responsabilità di un equipaggiamento che esse non possiedono, non gestiscono e non controllano e che in effetti può anche darsi non abbiano mai visto”.

La Guardia Costiera, da parte sua, sembra che non stia spingendo sulla questione delle attuali prassi che non soddisfano le nuove disposizioni della SOLAS.

Nella sua testimonianza in occasione dell’udienza presso la Commissione della Camera degli Stati Uniti sui trasporti e delle infrastrutture in ordine al Bilancio 2017 della Guardia Costiera, l’ammiraglio Paul F. Zukunft, comandante della Guardia Costiera, ha rilasciato la seguente dichiarazione: “I vettori stranieri oggi si sono quasi tutti conformati alla normativa.

Quando sono stato al terminal container di Long Beach un mese e mezzo fa, tutti i contenitori in arrivo su quel piazzale erano già stati pesati prima dell’ingresso.

Perciò non riesco a vedere aggirarsi attorno a noi una panacea per tutti i mali, ma occorre far sì che non ci siano conseguenze involontarie.

Questo è il motivo per cui continuiamo a dialogare con i molti esportatori che il contenitore mostra sul manifesto prima di essere caricato su una nave.

Ciò che è necessario è il peso finale, ma in linea di massima la maggior parte di questi manifesti presentano già il peso riportato nell’apposita colonna”.

Gli Stati Uniti, come sembra, intendono continuare a seguire l’attuale prassi secondo la quale il caricatore fornisce il peso dichiarato del carico, lasciando al vettore la determinazione del peso finale del container.

(da: worldcargonews.com, 21 marzo 2016)

STUDI E RICERCHE

SECONDO LA SEAINTEL UN NUMERO MAGGIORE DI VETTORI EVITA DI PASSARE DA SUEZ

Secondo la ditta danese di consulenze marittime SeaIntel, un numero maggiore di vettori in servizio nei traffici Asia-Costa Orientale Nord America ed Asia-Nord Europa sta scegliendo di navigare attorno al Capo di Buona Speranza allo scopo di evitare di pagare i diritti del Canale di Suez.

In un precedente Sunday Spotlight, la SeaIntel aveva mostrato che dalla fine dello scorso mese di ottobre 115 navi impiegate nei servizi Asia-Costa



Orientale USA ed Asia-Nord Europa avevano effettuato il viaggio di ritorno in Asia passando a sud dell’Africa invece che attraverso i canali di Suez e di Panama, che era stata la loro rotta nel viaggio di andata.

Dei 115 viaggi, tre appartenevano ai servizi

Asia-Nord Europa, mentre i restanti si riferivano alla rotta Asia-Costa Orientale USA.

Nel suo ultimo Sunday Spotlight, la SeaIntel ha analizzato la possibilità che i vettori spostino il proprio percorso di andata a sud dell’Africa allo scopo di evitare il pagamento dei diritti del Canale di Suez.

Le navi che attualmente utilizzano la rotta a sud dell’Africa nel viaggio di ritorno hanno per lo più utilizzato questa opzione senza un incremento dei tempi di viaggio o il salto di scali intermedi (ad esempio nel Mediterraneo od in Medio Oriente) ma si sono limitati a far accelerare le navi sulla tratta che altrimenti sarebbe passata attraverso il Canale di Suez.

Alan Murphy, amministratore delegato e socio della SeaIntel, ha spiegato: “Questa non è un’opzione relativa alla rotta di andata, dato che tutti i servizi attualmente viaggiano così veloci sulla tratta del canale che grosso modo 3.100 miglia nautiche in più non possono essere aggiunte senza far aumentare i tempi di viaggio dall’Asia al Nord Europa, dal momento che la maggior parte

delle navi di grandissime dimensioni non possono viaggiare a più di 21-22 nodi.

Abbiamo pertanto esaminato la fattibilità economica della rotta a sud dell'Africa nel caso che fossero aggiunti 3,5 o 7 giorni ai tempi di viaggio dell'andata".

Lo scenario dei 3,5 giorni in più implica che 3,5 giorni siano aggiunti anche ai tempi di viaggio del ritorno, rendendo ancora più probabile che anche il viaggio di ritorno venga dirottato a sud dell'Africa.

Gli scenari dei 3,5 e 7 giorni richiedono che i vettori impieghino una nave in più per servizio al fine di conservare gli intervalli settimanali.

I prezzi del noleggio variano un bel po', ed attualmente non esiste alcun mercato efficiente per le navi di oltre 10.000 TEU, ma i broker contattati dalla SeaIntel normalmente presumono che una nave costi più o meno 3,5 dollari USA/ TEU nominali al giorno; questa cifra copre i costi di costruzione, le spese operative ed i necessari ritorni sul capitale investito.

Perciò, una nave da 13.000 TEU costa più o meno 45.500 dollari USA al giorno.

"La nostra analisi mostra che 12 su 19 servizi dedicati Asia-Nord Europa potrebbero viaggiare a sud dell'Africa nella tratta di andata se venissero aggiunti 3,5 giorni ai tempi di viaggio" afferma la SeaIntel.

"I potenziali risparmi variano da servizio a servizio, spaziando da 7,3 a 19,4 milioni di dollari USA su base annualizzata, rispetto all'attuale instradamento attraverso il Canale di Suez.

Se venissero aggiunti sette giorni ai tempi di viaggio sulla tratta di andata tutti e 19 i servizi Asia-Nord Europa sarebbero in grado di percorrere la rotta a sud dell'Africa".

In media i vettori risparmierebbero circa 17,2 milioni di dollari USA all'anno per ogni servizio.

Complessivamente, i vettori a corto di liquidi risparmierebbero 275 milioni di dollari USA all'anno.

La SeaIntel ha inoltre sottolineato come un vantaggio aggiuntivo sarebbe costituito dal fatto che entrambi gli scenari assorbirebbero 19 grandissime portacontainer, equivalenti grosso modo a 270.000 TEU.

Tale iniziativa sarebbe assai vantaggiosa per i vettori, dal momento che vorrebbe dire incamminarsi verso il ripristino dell'equilibrio fra domanda ed offerta nel mercato".

(da: worldcargonews.com, 14 marzo 2016)

REEFER**SI SCALDA IL MERCATO DELLA FILIERA DEL FREDDO**

Una filiera del freddo globale efficiente è più fondamentale che mai, poiché malgrado le fiacche condizioni del mercato del trasporto merci la parte fredda dell'equazione sta sperimentando una crescita esplosiva.

Dal momento che la popolazione mondiale continua ad incrementarsi, sempre più gente dipende dall'accesso agli alimentari a temperatura controllata ed ai prodotti farmaceutici.

Un recente rapporto della Zion Research intitolato *"Il mercato della filiera del freddo per frutta e verdura, prodotti da forno e pasticceria, caseari e dolci surgelati, carni, pesci e frutti di mare ed altri utenti finali: prospettive del settore globale, analisi integrale, dimensioni, quote, crescita, segmento, tendenze e previsioni per il periodo 2014-2020"* stima che il mercato globale della filiera del freddo presentasse un valore di 110,2 miliardi di dollari USA nel 2014 e prevede che esso farà registrare un tasso composto di crescita annua del 13,9% fra il 2015 ed il 2020.

Ciò porterà il valore del mercato in questione fino a circa 271,9 miliardi di dollari USA nel 2020.

In termini di volumi, il rapporto afferma che il mercato globale della filiera del freddo si era attestato a 552,09 milioni di m³ nel 2014.

La filiera del freddo, una filiera della distribuzione a temperatura controllata che comporta il deposito ed il trasporto di merci deperibili sensibili alla temperatura, offre una serie di opzioni di deposito e distribuzione al fine di mantenere il carico alla temperatura desiderata quando effettua il viaggio alla volta del mercato.

La filiera del freddo contribuisce a conservare ed estendere la data di scadenza di vari prodotti, fra cui i frutti di mare, i prodotti agricoli, gli alimentari surgelati, i prodotti farmaceutici ed i prodotti correlati.

Gli alimentari ed i farmaci sono i principali settori di utenti finali dei servizi della filiera del freddo e ci si aspetta altresì che la rapida crescita del mercato degli alimentari surgelati favorisca la domanda.

Questo mercato deve confrontarsi con la crescente necessità di sistemi di magazzinaggio efficienti per le merci deperibili allo scopo di evitare lo spreco di cibo e di prodotti farmaceutici.

La carne, il pesce ed i frutti di mare hanno dominato il mercato globale della filiera del freddo, dichiarando una quota del 45% del mercato complessivo nel 2014.

La carne, il pesce ed i frutti di mare hanno bisogno di magazzini della filiera del freddo al fine di evitare lo spreco dal momento che tali prodotti sono estremamente deperibili.

Ci si aspetta che l'aumento delle importazioni ed esportazioni di carne, pesce e frutti di mare alimenti la crescita delle filiere del freddo.

I prodotti caseari, i dolci surgelati e la frutta e verdura sono altri importanti segmenti di utenti finali del settore della filiera del freddo che detengono significative quote di mercato.

Il Nord America ha dominato la filiera del freddo con una quota approssimativamente del 40% del mercato globale nel 2014, seguita dall'Europa e dall'Asia Pacifico.

Ci si aspetta che la regione dell'Asia Pacifico testimoni un più rapido tasso composto di crescita annua a causa dell'aumento del reddito disponibile, della crescita del mercato della vendita al dettaglio di alimentari e della domanda in rapida crescita di alimentari surgelati nella regione.

Secondo un rapporto online sulla Tecnologia di Trattamento degli Alimentari, per mezzo di una filiera del freddo funzionante a dovere le perdite di alimentari deperibili potrebbero essere abbassate fino a 2% circa.

Lo International Institute of Refrigeration stima che il 23% delle perdite e dello spreco di cibo nei paesi in via di sviluppo sia dovuto alla mancanza di una filiera del freddo.

La prevenzione dello spreco rappresenta una continua sfida per il mercato globale della filiera di freddo.

Questo argomento è stato discusso a dicembre in occasione del "*Carrier/United Technologies World Cold Chain Summit to Reduce Food Waste*".

"Solo il 10% degli alimentari deperibili in tutto il mondo viene refrigerato oggi, di modo che vi è un'immensa opportunità di ridurre lo spreco di cibo e le risultanti emissioni di gas serra mediante l'implementazione od il miglioramento della filiera del freddo" afferma David Appel, presidente della Carrier Transicold and Refrigeration Systems.

“Un terzo o più del cibo che produciamo ogni anno non viene mai mangiato, mentre mediante la filiera del freddo si potrebbe estendere di più del 50% la durata del cibo sprecato” ha notato.

Nel contempo i vettori stanno continuando ad investire nel settore refrigerato.

La Maersk Line, che dispone della maggiore flotta reefer containerizzata e del 20% del mercato globale, ha acquisito 30.000 reefer nel 2015.

Nel frattempo le tariffe reefer – unitamente al resto del settore containerizzato – sono state messe in difficoltà dai livelli tradizionalmente bassi.

L’aumento delle spedizioni di carichi refrigerati è una buona notizia per i principali porti containerizzati, fra i quali il porto di Charleston.

Jim Newsome, presidente ed amministratore delegato dell’Autorità Portuale della South Carolina ha dichiarato nel corso di una recente intervista al *Journal of Commerce* che la transizione dai vettori specializzati ai contenitori “dura da diversi anni”.

I principali vettori containerizzati hanno investito notevolmente in infrastrutture containerizzate refrigerate ed attacchi reefer a bordo al fine di accogliere regolarmente i traffici programmati di carichi refrigerati ed è difficile ignorare i vantaggi delle partenze settimanali nella filiera refrigerata del freddo”.



Frattanto, l’espansione del Canale di Panama potrebbe costituire una manna per i caricatori reefer, poiché un numero maggiore di vettori immagina di utilizzare la regione del Canale e dei Caraibi quale trasbordo regionale e hub logistico.

Una ricerca condotta l’anno scorso dal CH Robinson and Boston Consulting Group in ordine all’impatto sui traffici dell’espansione del canale ha trovato che qualcosa come il 10% dei traffici containerizzati alla volta degli Stati Uniti dall’Asia Orientale potrebbe essere dirottato dai porti della Costa Occidentale a quelli della Costa Orientale entro il 2020.

Secondo la Drewry, l’attività di trasbordo a Panama potrebbe compiere un balzo verso l’alto a doppia cifra in seguito all’espansione del canale, con una crescita annua del 5% dopo l’espansione.

Una delle principali tendenze che comportano un impatto sulla filiera del freddo inizia con l'ovvio: le filiere del freddo stanno diventando più globali.

“Il cibo viaggia in tutto il mondo dal momento che un numero maggiore di produttori gestisce le proprie filiere distributive a livello globale” afferma Doug Harrison, presidente ed amministratore delegato della VersaCold in un recente rapporto sulla logistica in entrata.

“La domanda di alimentari freschi è in crescita e ciò richiede un incremento dell'innovazione al fine di superare i vincoli derivanti dalla capacità e dalle infrastrutture, nonché alleviare il rischio di disservizi per assicurare consegne di qualità” afferma Tim Smith, vice presidente esecutivo vendite e sviluppo attività alla Lineage Logistics, un fornitore di logistica integrata della filiera del freddo con sede a Colton in California.

Fra le altre tendenze che prevalgono nello scenario della filiera del freddo vi sono:

- una crescente attenzione alla qualità ed alla sensibilità del prodotto dal momento che un numero maggiore di prodotti di qualità superiore arriva sul mercato con una data di scadenza più breve ed una maggiore sensibilità alla temperatura;
- una regolamentazione in aumento a causa delle disposizioni governative relative alle questioni della sicurezza e della qualità per le filiere del freddo sia degli alimentari che dei farmaci.

La filiera del freddo sta inoltre sperimentando un dirottamento delle modalità dato che le fluttuazioni del prezzo del carburante e la globalizzazione incoraggiano alcuni operatori della filiera medesima a cambiare la modalità dai camion all'intermodale o dal trasporto aereo a quello marittimo.

Anche se il trasporto aereo resta la scelta primaria per il trasporto dei farmaci (è veloce ma costoso) alcuni caricatori sono passati ai vettori containerizzati poiché la capacità di gestire e seguire l'ubicazione e le temperature nei container è migliorata.

(da: cargobusinessnews.com, 16 marzo 2016)

IN CALENDARIO2016

- 7-8 Apr 15th Intermodal Africa 2016
- 24 -29 Apr 28th Annual Port State Control Course
- 27-28 Apr 4th MED Ports 2016
- 19-20 May International Conference on Short-Sea Shipping: Myth or Future of Regional Transport
- 26-27 May 5th Black Sea Ports & Shipping 2016
- 30 May – 2 Jun 10th International Harbour Master Association Congress
- 14-16 Jun TOC Europe
- 27 Jun – 1 Jul 38th PMAWCA Council and 11th PAPC Conference
- 14-15 Jul 14th ASEAN Ports & Shipping 2016
- 22-23 Sep 11th Southern Asia Ports, Logistics & Shipping 2016
- 26-27 Oct 12th Trans Middle East 2016
- 17-18 Nov 16th Intermodal Africa 2016

La Segreteria del C.I.S.Co. è in grado di comunicare notizie dettagliate sui programmi di tutte le manifestazioni nonché sulle modalità di partecipazione.